



## СТРУКТУРНИЙ АНАЛІЗ ІНСТИТУЦІЙНИХ СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

А. М. Асаул<sup>а</sup>, А. В. Лобанов<sup>б</sup>

<sup>а</sup>Санкт-Петербурзький державний архітектурно-будівельний університет,

<sup>б</sup>Московська інвестиційно-будівельна компанія.

E-mail: asaul@yandex.ru

Отримана 10 березня 2010, прийнята 26 травня 2010.

**Анотація.** В статті виконано аналіз структури суб'єктів відповідно до висунутого розуміння інвестиційно-будівельного комплексу і сформованої системи критеріїв. Розглянуті потенційні суб'єкти регіонального інвестиційно-будівельного комплексу: споживачі; органи влади; генеральні підрядчики; будівельно-монтажні організації (субпідрядники); банки; інвестори; девелопери; науково-дослідні центри; учбові організації; технічні замовники; проектні інститути і бюро; регіональні інженерні відомства; дослідники (інженерні дослідження в будівництві); ріелтори; транспортно-логістичні компанії; виробники (постачальники) матеріалів; орендодавці будівельних машин і устаткування; реєстратори має рацію; оператори управління нерухомістю; інформаційні органи; страхові компанії; саморегульовані організації, галузеві асоціації. Результатом наукового обговорення є розвинена і уточнена структура інституційних одиниць комплексу.

**Ключові слова:** інвестиційно-будівельний комплекс, суб'єкти інституційних взаємостосунків, інституційна структура.

## СТРУКТУРНЫЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

А. Н. Асаул<sup>а</sup>, А. В. Лобанов<sup>б</sup>

<sup>а</sup>Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет,

<sup>б</sup>Московская инвестиционно-строительная компания.

E-mail: asaul@yandex.ru

Получена 10 марта 2010, принята 26 мая 2010.

**Аннотация.** В статье выполнен анализ структуры субъектов в соответствии с выдвинутым пониманием инвестиционно-строительного комплекса и сформированной системы критериев. Рассмотрены потенциальные субъекты регионального инвестиционно-строительного комплекса: потребители; органы власти; генеральные подрядчики; строительно-монтажные организации (субподрядчики); банки; инвесторы; девелоперы; научно-исследовательские центры; учебные организации; технические заказчики; проектные институты и бюро; региональные инженерные ведомства; изыскатели (инженерные изыскания в строительстве); риелторы; транспортно-логистические компании; производители (поставщики) материалов; арендодатели строительных машин и оборудования; регистраторы прав; операторы управления недвижимостью; информационные органы; страховые компании; саморегулируемые организации (СРО), отраслевые ассоциации. Результатом научного обсуждения является развитая и уточненная структура институциональных единиц комплекса.

**Ключевые слова:** инвестиционно-строительный комплекс (ИСК), субъекты институциональных взаимоотношений, институциональная структура.

## STRUCTURAL ANALYSIS OF INSTYTUTSYONAL SUBJECTS INVESTMENT-BUILDING COMPLEX

A. N. Asaul<sup>a</sup>, A. V. Lobanov<sup>b</sup>

<sup>a</sup>*Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering,*

<sup>b</sup>*Moscow investment-building company.*

*E-mail: asaul@yandex.ru*

*Received 10 March 2010, accepted 26 May 2010.*

**Abstract.** The analysis of structure of subjects in accordance with the pulled out understanding of investment-building complex and formed system of criteria is executed in the article. The potential subjects of regional investment-building complex are considered: users; organs of power; general contractors; organizations (subcontractors); banks; investors; developery; research centers; educational organizations; technical customers; project institutes and bureaus; regional engineering departments; prospectors (engineering researches in building); ryeltory; transporting-logistic companies; producers (suppliers) of materials; lessors of building machines and equipment; recorders right; operators of property administration; informative organs; insurance companies; selfmanaged organizations, of particular a branch associations. The developed and specified structure of ynstytutsyonal units of complex is the result of scientific discussion.

**Keywords:** investment-building complex, subjects of ynstytutsyonal relations, ynstytutsyonal structure.

### Введение

Формирование методического подхода к выделению субъектов межотраслевого комплекса рассматривается как самостоятельная задача, имеющая научное значение в рамках экономической теории, а формализованная в настоящей статье структура ИСК (понимаемая как совокупность субъектов), с одной стороны, рассматривается как выражение обоснованности метода, а с другой, как оценка перспективы развития ИСК и эволюции его институтов.

### Цель статьи

Целью статьи является выделение перспективной институциональной структуры ИСК.

### Изложение основного материала исследования

Решение поставленной задачи выделения перспективной институциональной структуры ИСК опирается на ранее сформированный на-

учно-методический базис: определение инвестиционно-строительного комплекса [4], четырех критериев принадлежности субъектов, методы оценки проявления критериев. Исследование реализуется в следующей последовательности:

- 1) уточнение понятия «субъект»;
- 2) выделение списка потенциальных субъектов инвестиционно-строительного комплекса;
- 3) критериальный анализ принадлежности субъектов ИСК;
- 4) формализация актуальной институциональной структуры ИСК состава субъектов ИСК.

В общеэкономическом смысле под субъектом (хозяйствования) понимается юридическое или физическое лицо, ведущее хозяйство от своего имени, экономические, хозяйственные операции.<sup>1</sup> Часто понятие субъекта и юридического (физического) лица являются синони-

<sup>1</sup> Экономический словарь / ин-т Экономики РАН. – М. : РАН, 2007.

мическими и до определенной степени это справедливо – применительно к бухгалтерскому учету, принятой системе налогообложения, законодательной сфере, практике договорных отношений. Но с позиций институциональной экономической теории субъекты рассматриваются как институциональные единицы (институты): однородные по виду хозяйственной деятельности, функциональной роли и характеру взаимодействия группы организаций. Т. е. как субъекты институциональных взаимоотношений, указывая тем самым на исследовательский контекст – институциональное взаимодействие в инвестиционно-строительном комплексе [6]. Данная позиция опирается на общепризнанную дефиницию субъекта – «индивид или социальная группа, источник активности, направленный на объект, носитель познания и практической деятельности»<sup>2</sup>. Такая трактовка позволяет рассматривать социально-экономическую единицу как единого субъекта во множественности отношений и взаимодействий: институциональный субъект; субъект управления; субъект хозяйственных отношений и т. п. Используя предложенную фразеологию, мы не только однозначно определяем объект, но и указываем на аспект его изучения.

В рамках критериального анализа рассмотрим потенциальных субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса:

1. Потребители;
2. Органы власти;
3. Генеральные подрядчики;
4. Строительно-монтажные организации (субподрядчики);
5. Банки;
6. Инвесторы;
7. Девелоперы;
8. Научно-исследовательские центры;
9. Учебные организации;
10. Технические заказчики;
11. Проектные институты и бюро;
12. Региональные инженерные ведомства;
13. Изыскатели (инженерные изыскания в строительстве);

14. Риелторы;
15. Транспортно-логистические компании;
16. Производители (поставщики) материалов;
17. Арендодатели строительных машин и оборудования;
18. Регистраторы прав;
19. Операторы управления недвижимостью;
20. Информационные органы;
21. Страховые компании;
22. Саморегулируемые организации (СРО), отраслевые ассоциации.

Большинство субъектов, представленных в списке, не нуждается в комментариях с точки зрения их принадлежности ИСК, однако выделенные курсивом требуют дополнительного анализа.

Первой и наиболее очевидной позицией дискуссии обозначается изменение роли некоммерческих организаций ИСК (ассоциаций и отраслевых союзов) при переходе к регулированию строительной отрасли, включение ассоциаций в первичный список как «саморегулируемых организаций» (принятая аббревиатура – СРО). Образовалась новая институциональная форма регулирования инвестиционно-строительной сферы, заменившая привычное лицензирование в строительной отрасли<sup>3</sup>. Формально СРО понимается как «некоммерческая организация, созданная в целях саморегулирования, основанная на членстве, объединяющая субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющая субъектов профессиональной деятельности определенного вида» [1]. А с институциональной точки зрения инвестиционно-строительная сфера пополнилась еще одним субъектом, имеющим не только регулирующие функции и административное влияние, но и финансовые инструменты (платное членство и значительный по величине компенсационный фонд – 300 тыс. рублей). Содержательная сторона деятельности СРО, изложенная как в федеральном законодательстве, так и в рамках анализа практики работы уже

<sup>2</sup> Энциклопедический словарь – справочник руководителя предприятия. Автор и составитель Лукаш Ю. А. (Серия «Библиотека профессиональный словарей». – М.: Книжный мир, 2004).

<sup>3</sup> С принятием федеральных законов № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» и № 232-ФЗ «О внесении изменений в градостроительный кодекс российской федерации и отдельные законодательные акты российской федерации».

существующих (более 5 на декабрь 2009 года) организаций, вполне отчетливо показывает их обособленность, специфику деятельности относительно других институциональных субъектов (органы власти и ассоциации) [16]. На первый взгляд (требующий последующего критерияльного анализа), СРО может рассматриваться как самостоятельная институциональная единица регионального ИСК с выраженной функцией. С институциональной точки зрения СРО можно рассматривать как организации, выполняющие функцию регулирования качества строительного процесса и принимающие на себя соответствующие риски. Если ранее субъектов «отраслевые ассоциации» мы не могли в полной мере причислить к институтам региональных ИСК, то с передачей таковым полномочий регулирования они принимаются как операционные организации с позиций влияния на инвестиционно-строительный процесс. Действительно, переход к саморегулированию во многом изменит функцию отраслевых союзов и объединений: они перестанут быть «...аморфными организациями, членство в некоторых из которых можно считать престижным» [18]. Это изменение во многом является эволюционным шагом в развитии всей инвестиционно-строительной сферы.

Вторым субъектом, требующим рассмотрения, являются организации, специализирующиеся как «арендодатели строительных машин и оборудования». Данная деятельность включена в ОКВЭД (отдельная позиция 45.5) в рамках строительной отрасли и имеет существенные показатели выручки (Санкт-Петербургский ИСК – 5,4 млн. рублей в 2009 году). Более того, данный вид деятельности имеет [15] свою технологическую и организационную специфику, обусловлен большими основными фондами, передаваемым в аренду имущественным комплексом и выраженным влиянием на уровень оснащенности и качества работ в рамках основного вида деятельности в строительном комплексе (ОКВЭД 45.2 Строительство зданий и сооружений). Вызывает удивление тот факт, что данный вид деятельности не рассматривал-

ся ранее в научных работах как самостоятельный субъект регионального ИСК. Более того, в публикациях по экономике строительства практически отсутствуют научные работы, посвященные данной хозяйственной деятельности, ее экономическому и институциональному значению для развития ИСК. С экономической точки зрения данный субъект является специализированным поставщиком (арендодателем) средств труда в строительной отрасли (и именно этот аспект наиболее интересен в исследованиях экономики строительства), имеет выраженную институциональную составляющую, является источником системных рисков основного технологического процесса инвестиционно-строительного комплекса. То есть, субъект имеет выраженную институциональность, связан единимыми системными рисками с другими институтами региональных ИСК, существенен в контрактной составляющей строительного процесса и обладает ключевой компетенцией.

Третьей позицией обсуждения предлагается «узаконить» наличие субъекта «девелопер» в инвестиционно-строительном процессе, отведя ему специализированную функцию разработчика функциональной и маркетинговой идеи объекта. Развитие рыночных механизмов ИСК подразумевает высокий уровень предпринимательского риска, а длительность инвестиционно-строительных циклов предъявляет высокие требования к маркетинговому прогнозу в отношении объекта. Именно поэтому разработка бизнес-плана, функциональной и маркетинговой концепции объекта стала обязательной (если не ключевой) составной частью инвестиционно-строительного процесса. Значение процесса девелопмента в инвестиционно-строительном цикле в настоящее время хорошо изучено в экономике строительства, и не вызывает дискуссии вопрос о наличии выраженной ключевой компетенции, самостоятельной, не пересекающейся с другими субъектами функции, определяемой как «разработка функциональной и маркетинговой идеи объекта»<sup>4</sup> [2]. Специализированные компании, ориентированные на

---

<sup>4</sup> Авторами не поддерживается спекулятивное позиционирование «девелопмента» как «развитие территорий», «продюсера инвестиционно-строительного процесса», которое не только не подтверждается практикой отношений в ИСК, но и противоречит логике отношений «инвестор – потребитель».

реализацию данной функции, все более приобретают черты экономического института ИСК. В настоящее время вполне отчетливы признаки институциональности в отношении данного субъекта ИСК: наличие отраслевых ассоциаций, формирование рейтингов девелоперских организаций и т. п.

Четвертой позицией дискуссии предлагается выделение субъекта «субподрядчик»: строительно-монтажные организации, непосредственно осуществляющие строительно-монтажные работы, в том числе специализированные операции. Формально можно рассматривать данный институт как совокупность организаций в рамках четырех видов деятельности: строительство зданий и сооружения, подготовка строительного участка, монтаж инженерного оборудования, производство отделочных работ (виды деятельности 45.1–45.4 ОКВЭД). В основе выделения субподрядчика, в частности его дифференцирования от функций генерального подрядчика, лежит чистая технико-технологическая компетенция. Если генеральный подрядчик (о нем речь чуть позже) является в большей степени менеджером (управляющей организацией) процесса строительства, обладает технико-экономической и управленческой компетенциями, то субподрядчик понимается как чистый «строитель». Процессы специализации субъектов ИСК показывают актуальность дифференцирования отдельных видов строительных работ, повышение глубины специализации вплоть до отдельных строительных операций, отделения строительно-монтажных процессов от системы менеджмента таковых. В рамках настоящей статьи для нас не принципиален уровень специализации строительно-монтажных работ (судя по тенденциям – он будет углубляться), важнее акцентироваться на разделении технико-технологической (субподрядчик) и управленческой (генеральный подрядчик) компетенции, выделить тенденцию разделения данных институтов ИСК.

Пятой позицией предлагается обсудить изменение системы менеджмента инвестиционно-строительного процесса: отказ от выделения «застройщика» в самостоятельный субъект; неактуальность функции «заказчика-застройщика»; перераспределение управленческих функций в рамках актуальных субъектов «тех-

нический заказчик» и «генеральный подрядчик». Неактуальность текущих схем организационно-экономического взаимодействия в региональных ИСК давно обсуждается как в научной, так и в практической средах. Так, Заренков В. А. [11] считает неактуальными текущие модели: «...Порядок разделения функций «заказчик-застройщик-генподрядчик» отжил свое, пора переходить к системе «управляющая компания» – «подрядная организация». А для этого необходимо изменить комплекс регулирующих норм и правил как по линии Госстроя, так и по линии контролирующих органов». Наличие сложившейся практики соединения подрядов на выполнение функций технического заказчика и застройщика в одном юридическом лице, заключение договоров на выполнение работ «заказчика-застройщика» не может рассматриваться как аргумент с точки зрения институционального исследования инвестиционно-строительного комплекса. Существует множество юридических лиц, субъектов хозяйствования (чаще холдинговых структур), соединяющих в себе ряд функций (и подразделений) инвестиционно-строительного процесса. Причем функций, как находящихся в последовательном отношении по отношению к циклу (например, подготовка земельного участка – строительство), так и не связанных в линейную цепочку строительного процесса (поставка материалов, производство отделочных работ). Но это отнюдь не является предпосылкой для теоретических рассуждений о новом виде деятельности при соединении двух и более процессов. Основным критерием института мы определяем однородный вид деятельности, ключевую компетенцию. Обсудим, как данные научно-теоретические подходы транспонируются на структуру субъектов инвестиционно-строительного процесса. Застройщик – (лицензируемая деятельность) физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта. (Градостроительный кодекс РФ ст. 1 п. 16). В основе определения – «собственность участка». Но мы понимаем, что

в рамках современной специализации собственником является «инвестор», формально и по факту не имеющий технологической строительной компетенции. В силу чего, последний поручает управление процессом строительства «техническому заказчику» и «генеральному подрядчику». Лицензирование же прав собственности вообще абсурдно с точки зрения здравого смысла и норм юридических отношений. Именно поэтому актуальная система хозяйственных взаимоотношений подразумевает взаимодействие трех субъектов: «инвестора» (собственник участка, инвестиционного бюджета и результатов строительной деятельности), «технического заказчика» и «генерального подрядчика». Мы не разделяем точку зрения ряда авторов на оптимальность биннома «инвестор» – «генеральный подрядчик». Предлагается три субъекта, выражающих три различные компетенции. Если инвестор выражает финансовую компетенцию, то инвестиционно-строительный процесс может быть разделен и выражен компетенциями двух субъектов – технического заказчика и генерального подрядчика. Технический заказчик – уполномоченное инвестором физическое и юридическое лицо, осуществляющее реализацию проекта по строительству объекта (п. 3 ст. 4 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (с изменениями от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ)). А под генеральным подрядчиком понимают организацию, являющуюся главным исполнителем договора подряда на строительные работы. Если генеральный подрядчик (лицо, реализующее строительный процесс) выражает технико-технологическую компетенцию процесса строительства, то технический заказчик реализует компетенцию менеджера в отношении всего инвестиционно-строительного процесса, представляя интересы инвестора. Технический заказчик, «...может не обладать узкой строительной компетенцией, то есть технологической, но обязан иметь технико-экономи-

ческие опыт и навыки организации, управления и координации всего процесса, включая финансово-инвестиционную составляющую»<sup>5</sup>. Технический заказчик рассматривается как проектный управляющий всего инвестиционно-строительного проекта. Итак, основным фактором, обосновывающим предложение двух субъектов ИСК («технического заказчика» и «генерального подрядчика») является их различная ключевая компетенция, выражающая различное институциональное содержание и рыночное позиционирование услуг.

Шестым пунктом обсуждения предлагается включение «изыскателей» (инженерные изыскания в строительстве) субъектов, выполняющих инженерно-геодезические, инженерно-геологические и другие виды изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства. Непонятно почему данный субъект ранее не включался в состав участников ИСК, т. к. эти субъекты являются неотъемлемой составляющей инвестиционно-строительного процесса и отчетливо позиционируют себя в составе ИСК. «Для оценки участка предполагаемого строительства комплексно проводят основные изыскания: инженерно-геодезические, инженерно-геологические и гидрогеологические; гидрометеорологические, климатологические, метеорологические, почвенно-геоботанические и др. Основные изыскания выполняют в первую очередь на всех типах сооружений»<sup>6</sup>. Комплекс инженерно-изыскательских работ является первичной необходимой составляющей строительного процесса, определяющим успешность и эффективность всех последующих стадий: от проектирования зданий, сооружений, инженерной инфраструктуры и сетей, вплоть до строительных работ и сдачи потребителю самого объекта. «...Особая роль в инвестиционно-строительном процессе принадлежит инженерным изысканиям, цель которых – получение материалов, необходимых для обоснования конструктивных и объемно-планировочных решений зданий и сооружений, а также для разработки мероприятий по их инженерной защите.

<sup>5</sup> Ватин, Н. И. Осуществление функций заказчика-застройщика : учеб. пособие / Н. И. Ватин, А. А. Калашников. – СПб., 2005.

<sup>6</sup> Российская архитектурно-строительная энциклопедия. – М., 1996.

Наиболее важными являются инженерно-геологические мероприятия, определяющие конструктивные решения, обеспечивающие надежность и эксплуатационную безопасность запроектированных объектов. Поэтому к полноте и качеству этих изысканий предъявляются особые требования...» [7]. Исключение данного субъекта из состава потенциальных участников ИСК приводит к появлению секвестрированных, необоснованных с экономической и технологической точки зрения моделей организационно-экономического описания инвестиционно-строительного цикла.

Седьмой и последней позицией дискуссии списка потенциальных участников ИСК является позиция о «региональных инженерных ведомствах». Включение разрешительных организаций и поставщиков в систему инженерных коммуникаций (вода, газ, канализация, отопление, освещение) в состав потенциальных участников ИСК принципиально. Равно как и с «изыскателями», мы не понимаем причин игнорирования данного субъекта в составе инвестиционно-строительного цикла. Затраты на инженерное оборудование объекта недвижимости составляют примерно 15-20 % бюджета, а в ряде случаев могут достигать до 50 % стоимости строительства [3]. То есть, даже формальный признак «контракта», существенность хозяйственных отношений в инвестиционно-строительном цикле, появляется особенно четко. Причем поставщики инженерных коммуникаций и ресурсов находятся в собственности государства и крупных частно-государственных корпораций. Это часто определяет не только и не столько экономический характер взаимоотношений с этими организациями, сколько «политический», социально-институциональный характер взаимодействия, «выстроенных отношений» инвестора и технического заказчика. В практике встречается немало случаев, когда процесс освоения участка, строительства критически зависит от решения региональных ин-

женерных ведомств. И это не говоря о влиянии инженерных ведомств, их решений на сметную стоимость строительства, конкурентоспособность объекта недвижимости в конечном итоге. Включение инженерных ведомств в список потенциальных субъектов ИСК обязательно, именно они во многом определяют экономические возможности строительства объектов, потенциал развития территорий.

Научное исследование институциональной структуры регионального инвестиционно-строительного комплекса<sup>7</sup> позволило сформулировать четыре критерия принадлежности субъектов к ИСК. Критерии носят научно-теоретический характер, лишены ситуационной и временной принадлежности и могут быть использованы в исследовании не только субъектов ИСК, но и других региональных комплексов в условиях институциональной ориентированности экономического развития хозяйственной системы региона. Предложены следующие критерии:

- риск<sup>8</sup> – обусловленность субъекта системными рисками регионального ИСК (финансовыми, технологическими, логистическими и т. п.);
- компетенция – выраженная ключевая компетенция субъекта, специализация по виду деятельности, непосредственно связанному с единым технологическим процессом регионального ИСК;
- контракт – включение формируемой субъектом добавленной стоимости в цену конечной продукции регионального ИСК;
- институт – выраженная институциональность субъектов; наличие устойчивых социально-экономических взаимоотношений с другими субъектами регионального ИСК и однородность экономических мотивов.<sup>9</sup>

Формальное соответствие большинства вышеперечисленных субъектов предложенным критериям достаточно очевидно и вполне подтвер-

<sup>7</sup> В рамках основных направлений научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем» при СПбГАСУ (основатель и руководитель – заслуженный деятель науки РФ, д-р экон. наук, профессор А. Н. Асаул).

<sup>8</sup> Условное название признака, используемое в дальнейшем как его идентификатор.

<sup>9</sup> Институты – системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия [20].

ждается как вышеприведенной дискуссией, так и в рамках разработанной организационно-экономической модели ИСК. Обсуждению скорее подлежат позиции списка, которые, не отвечают выраженным признакам принадлежности (в табл. 1 выделены заливкой строк).

Мы не разделяем позиции некоторых исследователей в отношении институциональной сущности «банков» по отношению к ИСК. Субъект обозначен нами как соответствующий критерию «контракт», то есть, как проявляющий себя в системе экономических взаимоотношений инвестиционно-строительного цикла. Действительно, объем финансовых средств банков включаемых в цикл через процессы

«ипотечного» кредитования, кредитования инвесторов и кредитования оборотных средств субъектов, в бюджетах инвестиционно-строительных проектов весьма существен. Но необходимо понимать, что «...банки не финансируют инвестиционно-строительный процесс, они кредитуют участников процесса, физические и юридические лица» [3]. Участие банков в ИСК всегда опосредованно: либо через физических лиц (ипотека), либо через юридических – инвесторов, потребителей. Предоставляя кредиты под ликвидное имущество, они, в сущности, не несут рисков инвестиционно-строительного цикла, они обусловлены рисками инициативного предпринимательства, которое по

**Таблица 1.** Критериальный анализ принадлежности субъектов к инвестиционно-строительному комплексу.

Субъекты	Критерии			
	Риск	Компетенция	Институт	Контракт
Потребители				
Органы власти				
Генеральные подрядчики				
Строительно-монтажные организации (субподрядчики)				
Банки				
Инвесторы				
Девелоперы				
Научно-исследовательские центры				
Учебные организации				
Технические заказчики				
Проектные институты и бюро				
Изыскатели (инженерные изыскания в строительстве)				
Региональные инженерные ведомства				
Риелторы				
Транспортно-логистические компании				
Производители (поставщики) материалов				
Арендодатели строительных машин и оборудования				
Регистраторы прав				
Операторы управления недвижимостью				
Информационные органы				
Страховые компании				
Саморегулируемые организации (СРО), отраслевые ассоциации				



виду относится к финансовой деятельности (Раздел J ОКВЭД). То есть банки не находятся в едином поле финансовых рисков ИСК, соответственно, не отвечают критерию «риск». Банки «участвуют» в инвестиционно-строительном процессе опосредованно, от лица «потребителей» или «инвесторов». Их ключевая компетенция ориентирована на финансовые операции вне предметной отраслевой области, в частности, она не связана с инвестиционно-строительным циклом, что определяет для обсуждаемого субъекта его несоответствие критерию «компетенция».

Аналогичным образом не соответствует критериям принадлежности институциональной структуре ИСК и субъект «страховые компании». Но его позиция противоположна: страховые компании осознано участвуют в рисках инвестиционно-строительного комплекса, что обуславливает с их стороны наличие соответствующей компетенции. По большому счету, содержание предпринимательской деятельности страховых организаций и сводится к участию в рисках комплекса, пониманию их содержательной стороны. Именно поэтому они формально соответствуют критериям «риск» и «компетенция». Но нужно понимать два аспекта, которые характеризуют ситуационный характер взаимоотношений субъектов ИСК и страховщиков. Во-первых, предложение страховых услуг ориентировано (позиционировано) в большинстве случаев либо на готовые объекты недвижимости, либо (как и в случае с банками) на частные случаи финансовых кредитных операций инвесторов или потребителей (физических лиц, вовлеченных в ипотечное страхование). Страхование востребовано (или навязано применительно к ипотечной системе) именно в этих случаях со стороны потребителя. Приведенные примеры страхования не являются в полном смысле отнесенными к операционным этапам инвестиционно-строительного цикла, они опять же относятся скорее к страхованию рисков финансовых операций. Миллерман А. С. в своей монографии [19] подробно исследует потенциал страхо-

вания инвестиционно-строительного процесса, обнаруживая потенциал существенного интереса, как со стороны страхователей, так и потребителей ИСК. Но в настоящее время критерий «контракт» не проявляется – не наблюдается участия страховых компаний в деятельности ИСК. Вторым аспектом, мы обнаруживаем отсутствие позиционирования в отношении ИСК со стороны страховых компаний: они продолжают сохранять сбалансированную политику, «...понемногу торгуя ОСАГО, медицинским страхованием и ипотечными страховками» [19]. Отсутствуют страховые компании, позиционирующие себя как субъекты инвестиционно-строительного комплекса. Им привычнее собирать «легкие страховые взносы» через навязанные банками кредиторам обязательства страхования в определенной компании. То есть, страховые компании не проявляют себя как институты комплекса, сохраняют взвешенную позицию как элементы общегосударственной инфраструктуры.

Позиция Вахмистрова А. И. [9] и др. исследователей о принадлежности «научно-исследовательских центров» (НИЦ) институциональной структуре ИСК выглядит скорее как «пожелание», чем опирается на реальную действительность. В качестве таковых понимаются «организации, реализующие научно-исследовательские разработки, обеспечивающие развитие технико-технологических основ производства продукции отрасли и организационных принципов функционирования ее субъектов»<sup>10</sup>. С формальной точки зрения, профильные ИСК НИЦ действительно существуют, и их совокупность вполне укладывается в понятие «института» комплекса. Безусловны также их компетенция и риски. В силу своей отраслевой ориентированности они считаются профильными НИЦ, то есть имеют инвестиционно-строительную компетенцию. Данный факт, в свою очередь, обуславливает их риски, совпадающие с финансовыми рисками ИСК («финансирование НИР при условии материального благополучия предприятий комплекса»), НИЦ являются скорее наследием инфраструктуры строительного ком-

<sup>10</sup> То есть, в отличие от «Проектные институты и бюро» (архитектурно-строительное проектирование), являющихся безусловными участниками инвестиционно-строительного цикла, НИЦ является источником фундаментальных исследований и исполнителем заказных работ различного профиля.

плекса СССР, сохраняемым в настоящее время в силу ряда социально-экономических причин. Они не оказывают существенного влияния на экономику инвестиционно-строительного процесса – доля затрат на НИОКР в строительстве не превышает 0,5 % (табл. 2).

Причем источником финансирования НИЦ на 72 % [14] являются государственные и муниципальные фонды. Для сравнения, в Германии в 2007 году доля затрат на НИОКР составляла 7,8 % оборота, причем доля государственного финансирования составила всего 3,4 % [21]. Такая ситуация во многом определяется «...низким инновационным фактором строительного комплекса Российской Федерации, возможностью реализации конкурентоспособности за счет других факторов» [12]. Складывающаяся практика не позволяет рассматривать НИЦ как институциональные единицы инвестиционно-строительного комплекса, связанные с бюджетом инвестиционно-строительного проекта, то есть отвечающие критерию «контракт».

Аналогичным образом субъект «учебные организации», хотя и носит явную институциональную форму на уровне государства, не обусловлен рисками комплекса (критерий «риск») и совокупным бюджетом отраслевого продукта (критерий «контракт»). В Российской Федерации практически в каждом регионе имеются профильные высшие и средние специальные учебные заведения, имеющие ориентированность на строительный комплекс.

Но государственное финансирование обуславливает нацеленность их на «...выполнение учебных планов, а не подготовку специалистов для строительного комплекса» [6]. Они не включены в риски отрасли и практически не

зависят, ни от численности, ни от качества подготовки выпускников, ни от бюджета инвестиционно-строительного комплекса. Вопрос подготовки «целевых» специалистов по заявкам субъектов так и остался хорошей идеей, не реализованной в практике отношений высшей школы и предприятий отрасли. Внушает надежды реализуемая в настоящее время программа реформирования высшей школы, в частности ее нацеленность на слияние с НИЦ. Реализуемый в настоящее время формат слияния в виде «научно-образовательных инновационных центров» вполне возможно приведет к появлению нового субъекта, который, в отличие от НИЦ и учебных организаций, станет реальным субъектом инвестиционно-строительного комплекса. Слияние (в тех границах, как оно на сегодняшний день предложено Кузьминым Я. С. [13]) позволит не компенсировать недостатки субъектов, а создать принципиально новую институциональную единицу, интегрированную в инвестиционно-строительный цикл комплекса.

Субъект «информационные органы», к которым мы относим традиционные и электронные средства массовой и специальной информации, во многом может рассматриваться как институциональный субъект ИСК. Позиционируемые как отраслевые СМИ, они, безусловно, во многом зависят от бюджетов комплекса (факт закрытия ряда отраслевых СМИ в период кризиса 2008-2009 гг.), то есть находятся в поле системных рисков ИСК. Вполне обоснованно можно рассуждать об отраслевых компетенции и институциональности информационных органов, формальном соответствии выдвинутому критерию. Но, к сожалению, информационные органы в инвестиционно-строитель-

**Таблица 2.** Оценка доли затрат на НИОКР в объеме строительных работ по Российской Федерации (по данным Федеральной службы государственной [статистики](#)).

Позиции	2005	2006	2007
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн. руб.	1754406	2350840	3293323
Затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы по виду деятельности «Строительство», млн. руб.	8677	12434	15678
Доля затрат на НИОКР в объеме строительных работ	0,49%	0,53%	0,48%

ном комплексе (в том числе и электронные) по прежнему остаются «...интересным чтивом, а не каналом информационного взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса» [17]. Они не являются реальным информационным звеном инвестиционно-строительного цикла, существуют в плоскости информационной инфраструктуры, а не элемента информационного взаимодействия участников отрасли. Конечно, в настоящее время в крупных мегаполисах предпринимаются попытки создания интегрированных информационных систем: «Информационно-аналитическая система «Мониторинг предприятий строительного комплекса Москвы»; Единая информационная система «Развитие территорий и недвижимости Санкт-Петербурга (ЕИСТ) и др. Но данные подходы пока можно воспринимать как попытки решения задачи (впрочем, аналогична ситуация и в зарубежных странах [4]), а исследуемый субъект нельзя в полной мере рассматривать как институт ИСК по критерию «контракт».

«Транспортно-логистические компании» непосредственно обусловлены реальным инвестиционно-строительным процессом, в том числе временным циклом конкретного проекта. Бюджет транспортных расходов строительных проектов весьма значителен: «доля транспортных расходов в стоимости, например, строительных грузов уже доходит до 70 %» [10]. Транспортно-логистические компании, непосредственно связанные со строительными организациями, могут быть смело обозначены как «компетентные» не только в перевозке профильных строительных материалов, но и относительно всего инвестиционно-строительного цикла. Но вместе с тем нужно отдавать отчет, что транспортно-логистическая отрасль обладает собственной компетенцией (технологии трансфера грузов и пассажиров), является элементом именно транспортной инфраструктуры региона, институтом на уровне общеэкономического взаимодействия [5]. В частности, они не обусловлены системным риском инвестиционно-строительного комплекса<sup>11</sup>: в случае сокращения объема перевозок в данной сфере они

могут реализовать свой потенциал в других отраслях. Соответственно, данный субъект не отвечает критерию «риск», системообразующему фактору принадлежности инвестиционно-строительного комплексу.

Несмотря на развитие роли «саморегулируемых организаций (СРО), отраслевые ассоциации» в ИСК критериальное исследование показывает невозможность их включения в состав субъектов комплекса. Они не удовлетворяют по критерию «контракт», то есть не имеют выраженных хозяйственных взаимоотношений в инвестиционно-строительном процессе. Их текущая позиция скорее может быть рассмотрена как важнейший элемент инфраструктуры строительного комплекса, не менее важный, чем банки и страховые организации. Они являются обеспечивающим элементом организационно-хозяйственного взаимодействия инвестиционно-строительного комплекса, сложившейся модели коммуникаций, контрактинга, новым подходом в развитии лицензиата хозяйственной деятельности комплекса. Но формальная цепочка создания конечной продукции реализуется без участия СРО.

## Выводы

В результате критериального анализа и соответствующей дискуссии мы пришли к выводу об актуальной институциональной структуре инвестиционно-строительного комплекса. В состав комплекса предлагается включить 15 субъектов: потребители; органы власти; строительные монтажные организации; инвесторы; девелоперы; технические заказчики; генеральные подрядчики; проектные институты и бюро; риелторы; производители (поставщики) материалов; арендодатели строительных машин и оборудования; регистраторы прав; операторы управления недвижимостью; инженерные ведомства; изыскатели. Подтверждение сделанных выводов может быть реализовано в рамках синтеза организационно-экономической модели взаимодействия институтов ИСК, обнаружении первичной взаимосвязи выделенных субъектов.

<sup>11</sup> Разумеется, мы рассуждаем только об общепрофильных транспортных компаниях. Специализированный отраслевой транспорт не подпадает под данные рассуждения, впрочем он относится (и находится в собственности) к другому субъекту – «Арендодателю строительных машин и оборудования».

**Литература**

1. Асаул А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 3(12). – С. 68-72.
2. Асаул А. Н. Экономика недвижимости / А. Н. Асаул. – СПб. : ПИТЕР, 2008. – 624 с.
3. Асаул А. Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. – СПб. : Гуманистика, 2007. – 248 с.
4. Асаул А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. – СПб. : АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
5. Асаул Н. А. Инновационный сценарий развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга / Н. А. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18). – С.12-19.
6. Асаул Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. – СПб. : Гуманистика, 2004. – 280 с.
7. Барканов А. С. Совершенствование бизнес-процессов деятельности строительных организаций / А. С. Барканов // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 37-42.
8. Бессонова О. Э. Институциональная теория хозяйственного развития России / О. Э. Бессонова // Свободная мысль. – 2000. – № 1.
9. Вахмистров А.И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А. И. Вахмистров. – СПб. : Изд-во «Стройиздат СПб», 2004. – 350 с.
10. Грязневич В. С. Транспортный узел / В. С. Грязневич // Эксперт Северо-Запад. – 2003.
11. Заренков В. А. Актуальные проблемы инвестиционно-строительного процесса в СПб. / В. А. Заренков. – СПб. : Творческое объединение «Вячезар», 2002. – С. 121-123.
12. Каплан Е. Л. Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2006 году / Е. Л. Каплан // Информационно-аналитический обзор, Санкт-Петербургский Союз строительных компаний, 2007. – 53 с.
13. Кузьминов Я. И. Институциональная экономика / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М. : Экономист, 2001. – С. 196-203.
14. Кузьминов Я. И. Интеграция науки и образования не должна сводиться к формальному слиянию вузов и НИИ [Электронный ресурс] / Я. С. Кузьминов // РИА Новости. – Режим доступа : <http://www.rian.ru>.
15. Лебедев В. С. Рынок аренды строительной техники замедляет развитие / В. С. Лебедев // Коммерсант. – 2009. – № 135. – 138 с.
16. Малтыз И. Н. Проблемы саморегулирования в строительной отрасли / И. Н. Малтыз // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 4(22). – С. 53-59.
17. Миллерман А. С. Теория и практика страхования в строительстве : [монография] / А. С. Миллерман. – М. : Финансы, 2005. – 260 с.
18. Ходжон Дж. Что такое институты? / Дж. Ходжон // Вопросы экономики. – 2007. – № 8. – С. 28.
19. Statistic building and construction industry // Germany, 2007.

**Асаул Анатолий Николаевич** – д.э.н., проф. Санкт-Петербургского государственного архитектурно-строительного университета, заслуженный деятель науки РФ, заслуженный строитель РФ. Научные интересы: экономика строительства.

**Лобанов Александр Владимирович** – Первый заместитель генерального директора Московской инвестиционно-строительной компании. Научные интересы: экономика строительства.

**Асаул Анатолий Миколайович** – д.е.н., проф. Санкт-Петербургского государственного архитектурно-будівельного університету, заслужений діяч науки РФ, заслужений будівельник РФ. Наукові інтереси: економіка будівництва.

**Лобанов Олександр Володимирович** – Перший заступник генерального директора Московської інвестиційно-будівельної компанії. Наукові інтереси: економіка будівництва.

**Asaul Anatoliy Nikolaevich** – Dr. of Economic sciences, pr. of St. Petersburg State Civil Engineering and Architecture University, Honorary title of science of RF, Honorary title of builder of RF. Scientific interests: economics of building.

**Lobanov Aleksandr Vladimirovich** – The first deputy of general director Moscow Investment and Building Company. Scientific interests: economics of building.